

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。
下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/library/>

I D : shinkikaitaku

パスワード : 1050

花粉症の方にはつらい季節が続いています。
暖かかったり寒かったりと体調も
崩しやすいので気を付けていきたいものです。

先日乗ったタクシーの運転手さんがとても
花に詳しい方で、タクシーに乗っている間ずっと
ここの桜はきれいだとか、あそこのモクレンは
すごいだとかいう話をされていました。

春というのはあらためて変化に富んだ
おもしろい季節だなと思います。その変化を
感じて楽しむことができる心の余裕みたいな
ものを、少しは持っていたいですね。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL. 245 ◇◆

■断られることも「成果」と捉える

今週もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼は上司から、見込みを持っているという状態は
良いように思えるが、決して良いことばかり
ではない。

見込みといて管理していることに時間がかかることや、
見込みがあると契約をしてもらえそうな
気がしてきてしまうという良くない
側面もあることを教えられました。

「見込み判定をしっかりすることは、
契約をして頂けない人を早く知るという
要素も大きいと言ったけれども、でも
やっぱり見込みだと思っていた人から
断られるのは嫌だよね。

断られた時にはこう捉えるようにしてみて。
確かに断られたことは残念だけど、
勇気を持って聞いたことによって
見込みとして管理する手間を無くせたと思えば
プラスの発想に変えられる。見込みがないことが
分かったのだから次に行かなければ
いけないことが分かったとも言える。」

確かに彼は微妙な反応をする見込み客や
期待をしたい見込み客に対して、
突っ込んで聞くことはできていませんでした。

今度はそこまで突っ込んで聞いてみよう。
上司の言葉を聞いて彼はそう思っていました。

(次週は・・・

お客様からご紹介を頂いた・・・。
そのご紹介を頂いた会社名を聞いて驚いた
ある広告会社の営業担当者の新規開拓物語です。)



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。
お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050
